

## BAB II

### PROFIL PERUSAHAAN

#### 2.1 KONE

KONE adalah salah satu pemimpin global dalam industri lift dan eskalator. Perusahaan telah berkomitmen untuk memahami kebutuhan pelanggan sejak seabad yang lalu, mulai dari menyediakan industri-lift terkemuka, eskalator dan pintu otomatis serta solusi inovatif untuk modernisasi dan pemeliharaan.

KONE memiliki saham kelas B dan terdaftar di NASDAQ OMX Helsinki Ltd di Finlandia.

Produk KONE ini dirancang untuk melayani kebutuhan jenis bangunan yang berbeda. Sebagai contoh, kita memiliki solusi untuk perumahan dan gedung perkantoran, hotel, fasilitas ritel dan medis, infrastruktur, serta bangunan khusus seperti kapal dan stadion.



Gambar 2.1 Peta KONE dan cabang perusahaan

### 2.1.1 Sejarah dan Perkembangan KONE

KONE didirikan pada tahun 1910. Selama 100 tahun KONE berperan sebagai perusahaan teknik industri, KONE telah terlibat dalam bisnis yang berbeda seperti pembuatan tekstil, teknologi kedokteran dan desain sistem perpipaan hidrolis. Fokus utama dari perusahaan adalah menjadi perusahaan lift dan eskalator.

Pada tahun 1908, (ketika itu Finlandia masih dibawah otonom dari Grandy Kadipaten, Kekaisaran Rusia) toko mesin yang bernama Tarmo ("kekuatan") dibuka di Helsinki. Pemilik Tarmo, memperbaiki dan merekondisi peralatan yang digunakan, dan dimasukkan dalam bisnis mereka sebagai KONE ("mesin") Ltd pada tanggal 27 Oktober 1910 dan kemudian menjual saham mereka ke Gottfrid Stromberg, produsen utama motor listrik dan peralatan Finlandia. Stromberg juga diimpor dan diinstal oleh Graham Brothers Elevator dari Swedia.

KONE pindah ke bekas kandang di kawasan industri Stromberg dan mulai memperbaiki dan menjual motor Stromberg yang dimiliki sebelumnya dengan nama KONE. Pada tahun 1912, Lorenz Petrell, kepala departemen Stromberg Elevator, menjadi *managing director* KONE, posisi yang dipegang sampai 1932. Salah satu keputusan pertama adalah KONE pindah ke tempat yang lebih besar di Helsinki.

Pada tahun 1916, Walter Jakobsson bergabung di KONE sebagai direktur teknis. Setahun kemudian, Finlandia mendeklarasikan kemerdekaannya dari Rusia, dan KONE mengakhiri perjanjian lisensi dengan Graham Brothers. Seluruh departemen Stromberg Elevator yang bergabung KONE, dan Lorenz Petrell,

Walter Jakobsson, William Puomi, dan Gotthard Dahlberg berangkat untuk memenuhi mimpi, yakni untuk memproduksi dan menjual lift Finlandia di kelas Eropa.

KONE menghasilkan lima lift pada tahun 1919, tetapi hanya ada satu mesin KONE yang mampu mengangkat. Banyak orang meragukan kemampuan KONE untuk menghasilkan lift berkualitas di Finlandia, tetapi pengiriman pertama meyakinkan industri konstruksi lokal dimana KONE lift setidaknya sama baiknya dengan kompetensi asing.

Pada tahun 1927, KONE membutuhkan tempat untuk memperbesar fasilitas produksi dan akhirnya pindah ke pabrik bekas margarin di Jalan Haapaniemi. Hingga akhirnya KONE mampu memproduksi 200 lift dan 320 pada tahun 1928. KONE mendominasi pasar lift di Finlandia di awal 1930-an, tetapi dengan penjualan kecil, 110 unit pada tahun 1932, 91 tahun 1933 dan 116 pada tahun 1934. Heikki Herlin memutuskan untuk memproduksi *crane* industri. Dan produksi pertama terjual empat unit pada tahun 1933. Produksi motor listrik juga diperkenalkan pada tahun 1933.

Bertekad untuk mendapatkan pengakuan untuk kualitas dan keandalan produk-produknya, KONE berinvestasi dalam peralatan produksi dan diproduksi semua komponen kunci untuk elevator dan *crane*. Pada 1939 KONE telah menghasilkan 3000 lift, dan pada tahun berikutnya diproduksi derek ke-200-nya.

Kompleks perumahan, pusat perbelanjaan, rumah sakit dan gedung perkantoran akhirnya mulai bermunculan pada 1950-an sebagai bentuk kebangkitan pembangunan Finlandia dari depresi besar dan perang. Semakin tinggi dan semakin besar bangunan membuat KONE tertantang untuk

mengembangkan kontrol canggih dan pintu otomatis untuk lift-nya. Penjualan ekspor menyumbang pemasukan yang semakin penting dari bisnis KONE saat itu. Pada tahun 1957 KONE mendirikan sebuah perusahaan penjualan di Konehissar, Swedia.

Pada 1958, KONE membutuhkan kepemimpinan baru. Direktur Teknis Erik Ingvall telah meninggal, penjualan dan teknisi desain William Puomi hendak pensiun. Anggota baru termasuk Lars Eriksson, Matti Matinpalo, Vilkkko Virkkala dan Eero Koskivaara. Anak Heikki Herlin, Pekka, juga telah bergabung dengan perusahaan pada tahun 1954, dan pada tahun 1958 reorganisasi luas menempatkan dia pada bagian administrasi. Sedangkan Eriksson bertanggung jawab atas pemasaran dan produksi dan Virkkala di kepala pengembangan produk.

Pekka Herlin dan Eero Koskivaara mulai menempatkan modal aktif KONE untuk bekerja, Lars Eriksson dan Matti Matinpalo mulai mempertimbangkan bagaimana untuk memodernisasi proses produksi KONE saat itu, dan Vilkkko Virkkala mulai mencari cara untuk tidak menyalin solusi pesaing tetapi untuk memperbaiki produksi mereka.

Pekka Herlin menggantikan ayahnya sebagai presiden pada tahun 1964. Direktur keuangan KONE yang sekarang, Arvo Tuononen, segera merencanakan pembangunan pabrik lift modern di Hyvinkää untuk menggantikan pabrik di Haapaniemi Street yang sempit dan tidak efisien. Dibuka pada tahun 1967, dengan kapasitas 2.000 unit per tahun, dua kali lipat dari total pasar lift Finlandia dan jauh lebih dari total output tahunan KONE, yang hanya sekitar 1.200 unit pada tahun 1967.

Terobosan KONE yang terjadi pada tahun 1968 adalah dengan mengambil alih bisnis lift di ASEAN. Dalam satu lompatan, KONE mencoba keluar dari perusahaan tunggal yang terancam punah dengan beberapa kegiatan ekspor ke pimpinan pasar Eropa Utara.

Pengembangan bisnis diikuti di Spanyol (Eguren, 1969), Austria (Sowitsch, 1970), Perancis (French anak Falconi itu, 1971), Jerman (Hävemeier & Sander, 1973) dan Inggris (Whitbread, 1974). Dalam waktu enam tahun, KONE telah mengubah dirinya dari sebuah perusahaan nasional yang memiliki produksi, penjualan dan operasi layanan di sembilan negara. Untuk mengelola informasi berlebihan, perusahaan membentuk tim teknologi informasi dan membeli komputer pertamanya. Program pengembangan manajemen yang dimulai dengan para ahli internasional terkemuka dibawa untuk mengajar disana.

Pada tahun 1974, Pekka Herlin dan timnya mengambil lompatan besar dengan mengambil alih bisnis lift Eropa di Westinghouse. Westinghouse telah menjadi pemimpin pasar di Perancis dan Belgia dan menjadi bisnis lift yang lebih besar dari seluruh operasi lift internasional milik KONE dan termasuk keahlian tingkat tinggi, yang tidak dimiliki KONE. Dengan mengubah bisnis Westinghouse yang sangat menguntungkan dalam kurun waktu kurang dari empat tahun, KONE menempatkan dirinya sebagai perusahaan internasional dan pesaing layak untuk perusahaan seperti Otis, Schindler dan Thyssen.

Pada tahun 1975 KONE adalah sebuah perusahaan lift, *crane* dan konveyor. Bisnis derek membawa KONE melalui krisis minyak pada tahun 1973-1974. Kedatangan Gerhard Wendt pada tahun 1970 dan pengangkatan berikutnya untuk *general manager* Materials Handling Engineering Group, didukung

kepemimpinan yang diperlukan untuk menangani keragaman pengembangan perusahaan. Matti Matinpalo memimpin Lift Group, dan Arvo Tuononen bertanggung jawab atas keuangan dan administrasi.

Pada tahun 1980-an, KONE diversifikasi dan diperluas ke pasar geografis baru. Selain bisnis lift dan *crane*, sekarang ada teknologi medis elektronik (KONE Divisi Instrumen), penanganan kayu untuk industri pulp dan kertas (KONE Wood), sistem pipa hidrolis tekanan tinggi (GS-Hydro) dan solusi akses kargo kapal (MacGregor-Navire) serta beberapa usaha kecil. KONE juga memiliki Raahe Baja Foundry, akuisisi dilakukan pada 1950-an.

Pada tahun 1989 Gerhard Wendt menjadi presiden KONE. KONE telah berinovasi pada tahun 1960 dan 1970-an, tetapi pada akhir tahun 1990-an, KONE tertinggal dari persaingan teknologi dan besarnya biaya produksi di banyak divisi produk. Pada November 1994 KONE dibeli oleh Montgomery Elevator Company, perusahaan lift terbesar keempat di Amerika Serikat. Hal ini kemudian berlanjut pada pembelian saham yang tersisa di mitra eskalatornya, O Jerman & K Rolltreppen. Selanjutnya direncanakan untuk mengembangkan perusahaan di Cina dan memperluas operasi di India. Hanya dalam beberapa tahun, KONE telah memperdagangkan keragaman produk untuk cakupan geografis yang lebih luas dalam bisnis yang mewakili produk utama, lift dan eskalator. Tahun 1996 adalah tahun yang sangat penting untuk KONE. Perusahaan yang baru dalam hal kepemimpinan dan produk utama. Pada konferensi pers 14 Maret 1996 di Brussels, KONE mengumumkan terobosan teknologi yang akan merevolusi industri. Insinyur desain telah menemukan cara untuk menerapkan teknologi linear-motor pada lift yang akan menghilangkan ruang mesin di sebagian besar

instalasi low-rise. Dubbing mesin pengangkat baru yang disebut EcoDisc® dan -kamar- mesin lift dikurangi dengan MonoSpace®.

Antusiasme besar pasar Lift menyambut KONE MonoSpace® memungkinkan bagi perusahaan untuk merampingkan semua bagian utama dari bisnis, produksi untuk instalasi dan suku cadang. Biaya akan turun seiring dengan meningkat pesanan dan produktivitas. Pada musim gugur tahun yang sama ditunjuk wakil ketua dewan dan CEO, Antti Herlin. KONE membuka pabrik di Greenfield, Cina, pada tahun 1998, yang telah menjadikan China menjadi produsen lift dan eskalator no 1 di pasar dunia.

KONE terus mengakuisisi perusahaan lama setelah diakuisisi besar-besaran tahun 1970-an. Kemudian, pada tahun 2002, KONE melakukan serangan ringan tapi cepat yang mengakibatkan akuisisi Partek, konglomerat Finlandia. Seperti ASEA dan Westinghouse, akuisisi Partek terlibat dalam pengambilalihan perusahaan yang lebih besar daripada KONE.

Selama tahun ini, KONE juga mengambil langkah-langkah penting untuk memperluas operasi di pasar berkembang seperti China, India, Rusia dan Timur Tengah. KONE juga memperpanjang aliansi strategis dengan Toshiba Elevator Jepang dan Sistem Building Corporation. Hubungan kerja sama ini diakhiri dengan pemasangan mesin lift KONE EcoDisc® dalam semua proyek kecuali dua lift dari gedung tertinggi di dunia yaitu, Pusat Keuangan Taipei di Taiwan.

Kedatangan Matti Alahuhta di kantor KONE sebagai Presiden diputuskan di era terbaru dari pembangunan KONE itu. Matti mulai untuk merampingkan organisasi KONE dan meningkatkan kinerja di seluruh bagian. Ia melibatkan manajemen tingkat utama dalam mendefinisikan visi dan nilai-nilai

KONE itu. Dia meluncurkan KONE Way yang menjelaskan kunci KONE, yakni pelanggan, pengiriman, pemeliharaan, solusi penciptaan, dan manajemen dan support. Tim manajemen mulai mendefinisikan program pembangunan utama dan menerbitkan laporan berkala tentang kemajuan KONE dalam mencapai hasil yang diinginkan.

Sejak tahun 2005 KONE telah mengungguli persaingan dalam hal peningkatan pertumbuhan dan keuntungan marjin. KONE telah menempatkan dirinya sebagai pemain utama di pasar pertumbuhan tercepat di dunia dan memperkuat posisinya di pasar tradisional. KONE telah menjadi pemimpin teknologi dan diakui sejak diperkenalkannya pada KONE EcoDisc®.

KONE telah hadir sejak seabad yang lalu. Dari awal sebagai toko mesin kecil di Helsinki, telah menjadi sebuah perusahaan dengan pemasukan € 6.000.000.000, lebih dari 43.000 karyawan dan operasional di seluruh dunia. KONE telah membuktikan kemampuannya untuk beradaptasi dengan dunia yang terus berubah serta menciptakan peluang baru bagi perusahaan untuk tumbuh. Stabilitas kepemilikan oleh empat generasi dari keluarga yang sama telah menciptakan lingkungan yang kuat dan mendukung bagi pembangunan berkelanjutan.

### **2.1.2 Visi KONE**

Visi KONE adalah untuk menciptakan pengalaman terbaik bagi masyarakat dalam suatu langkah. KONE memberikan pengalaman berbeda pengguna dan pelanggan dengan solusi-solusi People Flow®.



### 2.1.3 Misi KONE

Upaya KONE untuk memenuhi target strategisnya dicantumkan pada program-program pembangunan yang dirancang untuk membantu KONE mengubah strategi KONE menjadi kenyataan, yaitu :

1. Loyalitas pelanggan.
2. Karyawan yang benar – benar profesional.
3. Solusi kompetitif dalam hal People Flow®.
4. Menjadi partner yang lebih disenangi dalam hal perawatan.
5. Penyedia modernisasi yang teratas.

### 2.1.4 Tujuan

Tujuan KONE adalah untuk menawarkan orang-orang pengalaman terbaik dengan mengembangkan dan memberikan solusi yang memungkinkan orang untuk bergerak dengan lancar, aman, nyaman, dan tanpa menunggu di gedung-gedung pada lingkungan yang semakin urbanisasi ini.

### 2.1.5 Prinsip

Prinsip – prinsip yang dimiliki oleh KONE adalah :

1. Pengenalan perusahaan.
2. Lingkungan bisnis.
3. Menciptakan nilai bagi perusahaan.
4. Solusi, operasi dan masyarakat.
5. Pengelolaan dan laporan bagi kami.

### 2.1.6 Nilai-nilai

Nilai-nilai yang diutamakan oleh KONE adalah:

1. *Safety first.*
2. Mengutamakan pelanggan.
3. Perhatian terhadap prosedur dan pedoman perusahaan .
4. *Quality focus.*
5. Integritas.
6. Kemenangan dengan masyarakat.

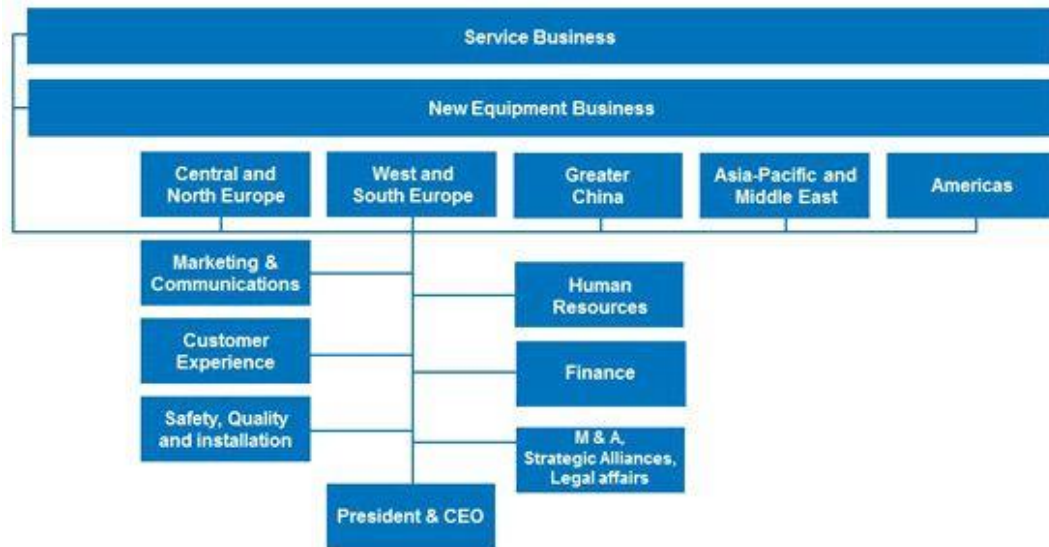
### 2.1.7 Pedoman

KONE berpegang teguh pada pedoman – pedoman berikut ini :

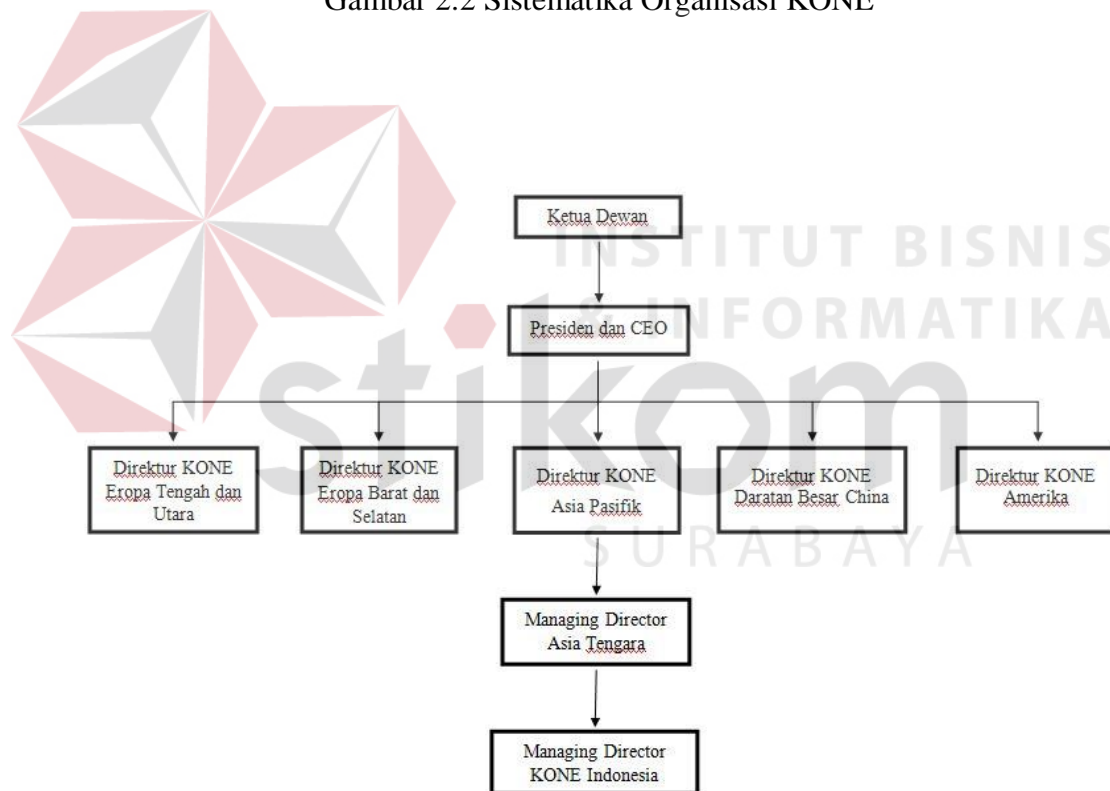
1. Kesadaran lingkungan.
2. Fokus terhadap pelanggan.
3. Kesadaran lintas budaya.

### 2.1.8 Sistematisasi Organisasi KONE

Organisasi KONE dibagi menjadi dua garis besar bisnis, usaha jasa dan peralatan baru bisnis, serta lima wilayah geografis, Eropa Tengah dan Utara, Eropa Barat dan Eropa Selatan, Daratan Besar China, Asia-Pasifik dan Timur Tengah, dan Amerika.



Gambar 2.2 Sistematika Organisasi KONE



Gambar 2.3 Struktur Organisasi KONE

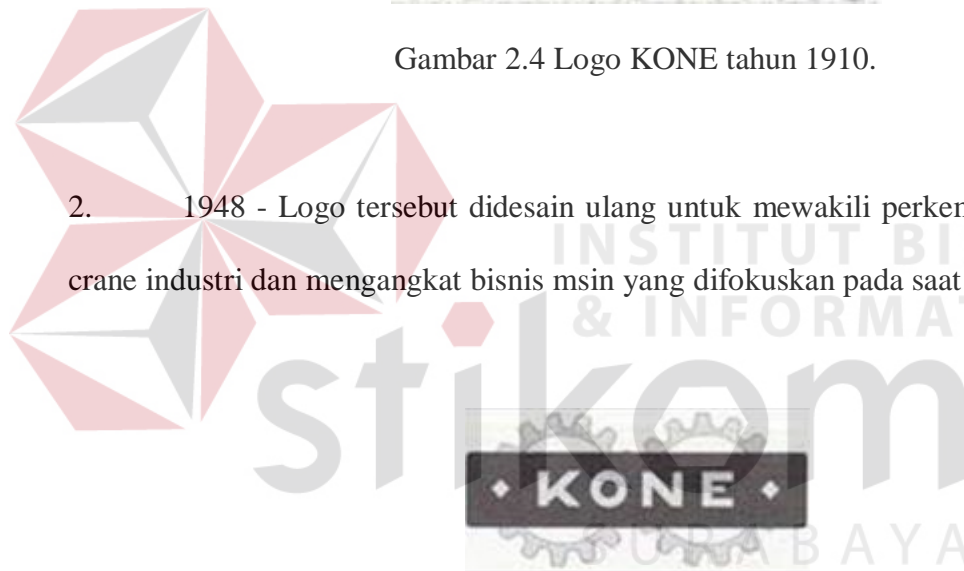
### 2.1.9 Lambang KONE dan Perkembangannya

1. 1910 - Logo pertama melambangkan bisnis KONE dimulai dengan motor listrik. Kata OSAKEYHTIO dibawah kata KONE berarti Corporation di Finlandia.



Gambar 2.4 Logo KONE tahun 1910.

2. 1948 - Logo tersebut didesain ulang untuk mewakili perkembangan lift, crane industri dan mengangkat bisnis mesin yang difokuskan pada saat itu.



Gambar 2.5 Logo KONE tahun 1948.

3. 1967 - Sebuah pabrik lift baru dibangun di Hyvinkää, Finlandia selama tahun ini untuk meningkatkan produksi elevator berteknologi maju. Meskipun inspirasi untuk desain logo tidak diketahui tetapi kami percaya menyerupai mobil Lift dan shaft dan bahkan bangunan. Warna biru dan putih mencerminkan bendera Finlandia dan juga mempertahankan link ke warisan KONE itu.



Gambar 2.6 Logo KONE tahun 1967.

4. 1999 sampai sekarang – Huruf KONE dalam blok biru yang diperbarui dengan gaya tipografi bersih modern agar lebih sesuai dengan bisnis terpadu global perusahaan.



Gambar 2.7 Logo KONE tahun 1999 sampai sekarang.

## 2.2 PT. KONE Indo Elevator

Bisnis KONE di Indonesia dimulai pada tahun 1994, ketika KONE mendirikan perusahaan patungan dengan perusahaan lift lokal. Setahun kemudian KONE mengakuisisi 100% dari perusahaan patungan dan saat ini merupakan salah satu perusahaan lift dan eskalator yang paling cepat berkembang di Indonesia.

Beberapa referensi utama bangunan yang menggunakan produk dari PT. KONE di Indonesia antara lain 38 lantai 5-star Mulia Hotel dan 50 lantai Wisma Mulia gedung perkantoran di Jakarta.

PT. KONE Indo Elevator, berbasis di Jakarta dengan kantor cabang juga di Surabaya, Bandung dan Bali. KONE Indonesia merupakan bagian dari kawasan Asia Tenggara KONE dimana KONE adalah salah satu perusahaan terkemuka di bidang lift dan eskalator.

